

LOG COMMERCIAL PROPERTIES
Teleconferência de Resultados do 3T23
01 de novembro de 2023

Para acessar o vídeo da teleconferência, [clique aqui](#).

Operador:

Olá senhoras e senhores. Bom dia. Sejam bem vindos à videoconferência de resultados da LOG Commercial Properties referente aos resultados do 3T23. Estão presentes hoje conosco, Sergio Fischer, CEO, e André Vitória, CFO e Diretor de Relações com Investidores.

Informamos que a apresentação está sendo gravada e traduzida simultaneamente. A tradução está disponível clicando no botão *Interpretation*. Para aqueles ouvindo a videoconferência em inglês, há a opção de silenciar o áudio original em português, clicando em *Mute Original Audio*.

Durante a apresentação da Companhia, todos os participantes estarão com o microfone desabilitado e, em seguida, daremos início à sessão de perguntas e respostas. Para fazer perguntas, clique no ícone Q&A e digite seu nome e Companhia. Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar o seu microfone aparecerá na tela, e então, você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas.

Esclarecemos que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta videoconferência, relativas às perspectivas de negócios da LOG, metas operacionais e financeiras, constituem-se em projeções da diretoria da Companhia, que podem ou não ocorrer.

Investidores devem compreender que fatores políticos, macroeconômicos e outros fatores operacionais podem afetar o futuro da Companhia e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Para abrir a videoconferência de resultados do 3T23, passo a palavra para o Sr. Sergio Fischer.

Sergio Fischer:

Bom dia. Obrigado pela participação no *call* de resultados do 3T da LOG. Nesse trimestre tivemos como grande destaque a significativa redução da nossa dívida líquida, nos últimos 12 meses apresentamos uma redução de mais de R\$600 milhões.

Durante a nossa trajetória, estabelecemos nossa reputação como líder no setor de construção de galpões de alta qualidade no Brasil. Somos a única Companhia que possui galpões em todas as regiões do país. Oferecemos galpões modulares e flexíveis, o que nos permite uma absorção mais rápida do espaço. Possuímos a melhor carteira de clientes de logística do país, diversificada e de grande relevância, são mais de 190 clientes de diferentes setores da economia, com operações espalhadas por todo o Brasil.

No acumulado do ano, a absorção bruta foi de quase 550 mil m² de ABL, a segunda maior da nossa história. A vacância estabilizada segue em patamares mínimos históricos, encerrou o

trimestre em 1,65%. Apresentamos um ticket médio de R\$19,32 e um *lease spread* de 1,54% acima da inflação. Esse é o quinto trimestre consecutivo em que apresentamos repasses positivos superiores à inflação.

Através de nossa estrutura verticalizada em todas as fases de desenvolvimento de nossos projetos, atingimos o menor custo nacional de construção. No 3T deste ano, a Companhia entregou 63 mil m² de ABL. Atualmente, estamos com 12 projetos em construção que juntos totalizam mais de 615 mil m² da ABL.

Seguimos com o nosso plano de crescimento, entre outubro de 23 e dezembro de 24, serão entregues aproximadamente 700 mil m² de ABL em obras espalhadas por quatro regiões do Brasil. Devido ao aquecimento da demanda pelos nossos ativos, as obras apresentam desde já um alto índice de pré-locação e ticket médio. A dinâmica positiva de preço e a estabilização dos custos, reflete um *yield on cost* de 12,8% para esses projetos. Vamos assim concluir “Todos por 1.5”, dentro do prazo previsto.

A expectativa é que nesse período, a LOG apresente um crescimento líquido de ABL de mais de 30%, já considerado o saldo entre entregas e vendas.

Aproveitamos também para anunciar o nosso próximo ciclo de crescimento, o novo plano que terá o seu início em 2025 e se chamará “LOG 2 milhões”, ou seja, 2 milhões de m² de ABL entregue entre 2025 e 2028. As novas entregas desse plano serão distribuídas em mais de 20 mercados por todo o país.

Em 2028, no encerramento do novo ciclo, “LOG 2 milhões”, teremos um crescimento líquido de nosso portfólio em mais de 70% se comparado ao final de 2024. Isso significa, então, que nos próximos cinco anos, a Companhia irá mais que dobrar o seu tamanho.

A fonte de recursos para suportar os investimentos anunciados será substancialmente através da reciclagem de ativos.

Passo a palavra ao André para que ele possa comentar nossos destaques financeiros e operacionais.

André Vitória:

O 3T23 apresentou um lucro líquido de R\$48,5 milhões. O EBIT total desse trimestre alcançou R\$76 milhões. Já a margem operacional das atividades de locação, foi de 76%. As despesas apresentaram uma redução de cerca de 10% em relação ao trimestre anterior, reforçando o compromisso da Companhia em controle de gastos.

Nossa performance operacional também está refletida positivamente nos resultados financeiros que apresentamos no 3T23. A receita líquida foi de R\$48 milhões. A inadimplência líquida acumulada de 12 meses fechou mais um trimestre em patamares mínimos recordes, em apenas 0,6%.

Nos últimos 12 meses, atingimos o volume de R\$1,6 bilhão com a venda de ativos. A reciclagem de ativos permanecerá uma prática constante. Acreditamos que essa abordagem é a maneira mais eficaz de criarmos valor para os acionistas, maximizando o desempenho de nossos ativos e fortalecendo nossos recursos financeiros para futuros investimentos.

Para assegurar a estabilidade financeira e do nosso balanço, parte relevante dos recursos provenientes da venda de ativos tem sido alocada na redução da nossa dívida líquida. Estabelecemos um limite para a nossa dívida, que esteja alinhado com a nossa estrutura de capital, considerando o contexto do mercado atual.

No 3T23, a dívida líquida foi reduzida em R\$337 milhões, em comparação com o 2T23. A nossa dívida líquida ajustada considerando os recebíveis das vendas de ativos, atingiu um montante de R\$362 milhões, o que representa apenas 9,8% do nosso patrimônio líquido, sendo que o LTV líquido reduziu para 8,9%.

O cenário macroeconômico atual tem se mostrado favorável à redução da taxa de juros. A expectativa desta queda, combinada com a significativa desalavancagem da Companhia, aponta para uma importante redução em nossas despesas financeiras.

Outro consequente impacto da queda na taxa de juros, é o aumento da atratividade e liquidez dos nossos ativos, que, mediante o aquecimento do mercado de fundos imobiliários, pode resultar em uma compressão dos *cap rates* atualmente praticados, retomando a geração de valor com margens mais expressivas. O crescimento das operações, em conjunto com o aumento da receita e diluição das despesas gerais e administrativas, contribuirão com o aumento da margem bruta nos próximos anos.

A LOG mantém seu esforço em diversas ações relacionadas ao ESG, destacamos o nosso compromisso de utilizar exclusivamente fontes de energia renovável para suprir 100% da demanda de nossos empreendimentos. Em nosso Inventário de Emissões de Gases de Efeito Estufa, conquistamos mais uma vez o Selo Ouro do Programa Brasileiro, GHG Protocol, certificação concedida às instituições que alcançam o mais alto nível de qualificação e transparência nos seus inventários de emissões.

Essa conquista reforça o compromisso da LOG em ser uma empresa cada vez mais sustentável, que busca desenvolver iniciativas de descarbonização e definição de metas de emissões de gases de efeito estufa. Estamos determinados a continuar trilhando o caminho rumo a um futuro mais limpo e consciente.

Seguimos agora para a sessão de perguntas e respostas.

Mariangela de Castro, Itaú BBA:

Bom dia pessoal. Obrigado por pegarem a minha pergunta. Eu queria saber um pouco sobre os novos contratos, se vocês podem passar para nós qual é o ticket destes novos contratos, e qual *yield* vocês estão vendo daqui para frente?

E se a alta absorção registrada no trimestre foi de algum projeto específico, e qual a expectativa dela para o final do ano? Muito obrigada.

Sergio Fischer:

Oi Mariangela, bom dia. Obrigado pela pergunta. É o Sergio falando aqui. Vou começar sobre o ticket e *yield*, Mariangela. O que nós temos visto? Realmente tem uma dinâmica muito positiva no setor tem alguns trimestres já, nós estamos reportando consistentemente aumento nesse ticket transacionado.

O novo patamar mudou consideravelmente, isso de forma nacional, que é o que nós estamos chamando aqui de nacionalização de preços, nós vemos transações no Nordeste sendo transacionados com o mesmo preço, o mesmo ticket, de transações no Estado de São Paulo, o que não era realidade há pouco tempo atrás.

Esse novo patamar está próximo de R\$22, R\$23, em algumas praças até mais forte que isso. Isso somado a estabilização de preço de custo de construção que nós temos visto nos últimos trimestres também, e nós achamos que esse cenário não vai mudar no curto prazo, nós temos conseguido entregar *yields* recordes. Alguns projetos nossos, pontuais, têm sido entregues até acima de 14% de *yield*.

E o mix desse ano, de 2023, vai ser entregue a 13,2%, e a nossa previsão para os projetos que vão ser entregues ao longo de 2024, é próximo de 13% também. Com o eventual *upside*, à medida que essa dinâmica do setor continue, nós acreditamos que vai continuar, e nós conseguimos puxar mais o preço aí na ponta. Então, *yield* e ticket é isso. Qual foi a segunda pergunta, desculpa?

Mariangela de Castro:

Sobre a alta absorção.

Sergio Fischer:

Absorção, o que nós temos visto? Esse ano nós já alocamos 550 mil m², é o segundo melhor ano da história, só perdendo para o ano da pandemia, em 2021. A dinâmica não mudou, nós continuamos locando bem nesse 4T, continuamos entregando os ativos muito próximo de 100% de absorção, foi o caso desse trimestre, esse ativo de 63 mil entregues neste trimestre, foi entregue com 100% de locação.

Nós não estamos vendo mudança nessa dinâmica. Eu acho que nós temos conseguido ser bastante eficientes de, ao longo do ciclo da obra, conseguir locar os ativos. Então nós não vemos uma mudança muito relevante na vacância estabilizada, olhando para frente. Eventualmente, como nós temos uma previsão de entrega muito forte ano que vem, nos próximos trimestres nós vamos entregar mais de 700 mil m² de ABL, que é disparado um recorde da Companhia.

Eventualmente, nós podemos ver um crescimento da vacância total, à medida que nós vamos entregando esses espaços, tende a ter uma pressão na vacância total, mas a estabilizada nós estamos bem confortáveis que vá se manter próximo dos números que nós temos reportado.

Ruan Argenton, XP Investimentos:

Oi pessoal, bom dia. Obrigado pela apresentação e pelas perguntas. Do meu lado são duas. A primeira, eu queria entender um pouco de segmento de clientes nas locações. Esse trimestre teve um crescimento relevante de alimentos e bebidas, e o e-commerce seguiu um pouco naquele caminho de desconcentração.

Eu queria entender como foi esse efeito de alimentos e bebidas nesse trimestre, se foi pontual ou vocês estão vendo algum tipo de demanda mais forte nesse segmento? E entender um

pouco para frente, vocês tem bastante entregas para fazer? Eu queria entender um pouco de como vocês estão vendo a Companhia distribuída nos segmentos.

E a minha segunda pergunta é um pouco do cenário de reciclagem para esse ano. Vocês colocaram na apresentação um objetivo de 250K de reciclagem, e no Investor Day também, aqueles 900 milhões de recursos até o final de 2024. E eu queria entender se dentro desse volume tem alguma coisa que vocês esperam fazer ainda esse ano. E também, como é o casamento entre CAPEX e vendas? Nós ainda deveríamos ver mais queda de dívida líquida ou um patamar mais normalizado olhando para frente? Obrigado.

Sergio Fischer:

Oi, Ruan. Obrigado pela pergunta. É o Sergio falando. Vou começar pela segunda. Qual é a nossa ideia, Ruan? Nós já fizemos um volume muito relevante nos últimos 12 meses de reciclagem, nós vendemos R\$1,6 bilhão para trazer a dívida líquida para o patamar que nós estamos hoje, de 360 milhões, que é uma dívida que nós não víamos há muito tempo na Companhia.

E a nossa ideia, a partir de agora, nós entendemos que nós temos que gás para seguir com esse plano de crescimento. O que nós vamos fazer é casar as reciclagens com o CAPEX ao longo desse crescimento futuro. A previsão do CAPEX no ano que vem é próximo desses 250K que você comentou sobre, de reciclagem, próximo de R\$900 milhões.

A tendência é que nós façamos isso em algumas transações ao longo do ano. Esse ano nós não vamos fazer mais, até porque não vamos ter tempo hábil de finalizar processos. Mas a ideia é nós fazermos ao longo do ano, provavelmente vai ter alguma coisa já no 1T, e fazer algumas transações até o final de 24.

Sobre a primeira pergunta, segmentação de clientes, realmente nós tivemos uma exposição grande a alimentos e bebidas esse ano, é um setor que está demandando muito. Isso tem uma relação muito grande com o mix de produtos que nós temos na prateleira também. Esse ano nós entregamos bastante coisa no Nordeste e é uma região que tem demandado bastante esse setor.

Esse mix de produtos vai influenciar na segmentação daqui para frente também. Mas, de forma geral, nós temos visto o alimento e bebida e o farma, bastante aquecido, tomando projetos ao longo do Brasil inteiro. E essa diversificação tende a continuar à medida que nós entregamos esses 700 mil m² até o final de 24.

Rafael Reder, Safra:

Bom dia pessoal, tudo bem? Obrigado pela apresentação. Eu tenho duas perguntas aqui do meu lado. Na primeira eu queria abordar um pouco mais a questão do ticket médio. Eu lembro que vocês já vem falando faz um tempo, que esse *gap* do ticket médio aqui em São Paulo e para as outras regiões do Brasil, já vem diminuindo.

Eu queria entender se vocês podiam abrir um pouco mais de detalhe de quanto que está esse *gap* hoje em dia, e se tem alguma diferença relevante no *yield on cost* em um galpão parecido em São Paulo com um no Nordeste.

E a segunda, eu queria perguntar um pouco também de venda de recebíveis. Vocês tem essa carteira agora, da venda de ativos, bem relevante. Eu queria entender que desconto que vocês imaginam que teriam que aplicar, e se compensa para a Companhia, em um cenário que talvez demore um pouco mais para realizar algumas vendas e manter a alavancagem de vocês mais estável. Era isso. Obrigado.

Sergio Fischer:

Oi Rafael, é o Sergio falando. Vou responder a primeira pergunta e passar para o André a segunda. Sobre o *gap* de ticket Brasil, de fato hoje aqui existem algumas praças fora de São Paulo que estão pegando mais preço que São Paulo. Nós fechamos com esse trimestre operações em fora de São Paulo acima de R\$30 o metro quadrado.

Então isso é realmente uma dinâmica muito positiva que nós temos acompanhado, temos conseguido puxar preço, os clientes estão dispostos a pagar mais por qualidade. Então eu acho que realmente nós mudamos de patamar nesse sentido. O *gap* de São Paulo está muito pequeno em algumas praças e de certa maneira até inverso em outras.

Sobre *yield* de projetos, nós temos conseguido entregar um *yield* muito consistente em todos os projetos. O custo do terreno é uma variável grande, o custo que consome é muito similar ao longo do país, o que vai variar realmente é o custo do terreno. E com isso nós conseguimos colocar ali entre 12 e 13, de forma bem linear, em todos os projetos que nós temos feito. Então é isso. Vou passar a recebível para o André.

André Vitória:

Rafael, ao longo das últimas transações, nós viemos tratando o recebimento dos valores das vendas dos ativos por parcelas que não necessariamente são todas elas vindas de forma imediata.

E o que nós podemos perceber é que a qualidade, seja da parte dos ativos que são vendidos, mas principalmente também dos compradores envolvidos nessas transações, garantem uma liquidez, e uma forma de que nós tenhamos esse recebimento com eventual taxa de desconto, mas que nós não teríamos problemas em relação a esses recebimentos futuros.

Acho que a tendência é que ainda haja, das transações futuras, um certo parcelamento, mas de uma forma bem mais amena daquilo que foi feito ao longo das últimas transações em função da dinâmica positiva, no caso aí do próprio mercado, seja de fundos imobiliários ou de outros investidores institucionais, em interesse nos ativos da Companhia.

Hugo Grassi, Citi:

Senhores, bom dia. Obrigado pela apresentação e também pela oportunidade de fazer a pergunta. Uma pergunta talvez um pouco mais conceitual, eu queria entender como é que vocês pensam sobre os diferentes tipos de locação, entre a locação especulativa e *sales leaseback*. Onde é que vocês enxergam as oportunidades e o que vocês veem de méritos e deméritos de cada uma? Por favor.

Sergio Fischer:

Oi, Hugo. Obrigado pela pergunta. É o Sergio falando. Hugo, nós temos um modelo de negócio que nós chamamos internamente aqui de varejo, que é o galpão modular que atende qualquer setor da economia, e com a diversificação geográfica, que nós achamos que é uma coisa ímpar, é o que nós gostamos de fazer. Fazemos BTS também, já fizemos alguns BTS muito relevantes no passado e vamos continuar olhando.

Mas o que vai direcionar esses investimentos nosso é o retorno, e nós entendemos que esse varejo nós conseguimos um retorno acima dos BTS e com certeza acima do *sales leaseback*.

Então nós vamos continuar com essa disciplina de investimento, fazendo o nosso varejo, nós entendemos que esse modelo tem uma absorção muito forte e nós temos provado isso com as entregas fortes dos últimos anos com já 100% locadas. Então esse é o nosso tom e vamos continuar dessa forma.

Elvis Credendio, BTG Pactual:

Bom dia, Sergio e André. Duas perguntas aqui do nosso lado. A primeira sobre CAPEX, vocês até comentaram mas para mim não ficou muito claro, qual é o CAPEX remanescente para concluir o programa “Todos por 1.5”? E como a Companhia também tem um plano de investimentos, a partir de 2025, de 2 milhões de m², entender qual seria, mais ou menos, o volume anual que deveria ser desembolsado para executar esse plano.

E aí, nesse sentido, também entender um pouco como vocês veem a estrutura de *funding* para executar esses projetos ainda, porque olhando para o histórico, daria para esperar a Companhia seguir nos mesmos padrões de alavancagem para desenvolver e executar esses projetos, ou um cenário um pouco mais desafiador, talvez, de repente vocês podem acabar rodando hoje com uma alavancagem mais baixa de agora em diante. É isso. Obrigado.

Sergio Fischer:

Oi Elvis. Obrigado pelas perguntas, é o Sergio falando. Sobre o CAPEX, nós temos rodado nos últimos trimestres por volta de 150 milhões, 130, 150 milhões. A tendência é que o 4T seja alguma coisa na mesma monta, e a partir do ano que vem com o acréscimo de ABL, que vão começar a serem iniciados no 1T, nós vejamos esse número subindo para próximo de 200 por trimestre. Nós tendemos a fechar o ano que vem em alguma coisa entre 850 a 900 milhões de CAPEX para entregar esse “Todos por 1”, que nós estamos colocando.

E como eu falei mais cedo, nós vamos casar esse ritmo de CAPEX com a reciclagem, para manter a estabilidade do balanço, manter a dívida líquida abaixo do número que nós achamos confortável.

E ao longo do “LOG 2 milhões”, a tendência é que nós tenhamos um CAPEX muito próximo, que vai ser em 2024, entre 800 a 900 milhões por ano, e que cada ano nós tenhamos um volume de reciclagem próximo a isso também, para manter a estabilidade da dívida líquida e manter a desalavancagem natural à medida que nós vamos crescendo o ABL net, o ABL de entrega menos o ABL vendido, que vai acontecer de forma muito robusta nos próximos anos.

Nós mostramos no *release* que a tendência é que nós mais que dobremos esse ABL até o fim do próximo ciclo de crescimento em 2028.

Matheus Meloni, Santander:

Bom dia pessoal, tudo bom? Obrigado por pegar minha pergunta. Do nosso lado tem duas. A primeira, chamou a atenção o nível de despesa financeira no trimestre, então nós queríamos entender um pouco se teve algum pênalti de pré-pagamento de dívida, se a redução da alavancagem foi mais no fim do trimestre. Enfim, entender um pouco mais esse nível de despesa financeira no trimestre.

E a segunda é entender um pouco qual é a estratégia, o processo decisório para a venda de um ativo específico. Vocês pensam, talvez, em uma produtividade do ativo abaixo do portfólio em geral? Vocês pensam em talvez focar em reduzir a exposição a um certo tipo de segmento ou cliente, enfim, ou se é mais demanda do comprador mesmo, entender esse processo decisório.

E também ver se essas vendas, vocês acham que vão continuar sendo pela BTL 6, pelo LGCP, se eles ainda tem mais *firepower* para poder comprar mais ativos. Vocês enxergam outros *players* também, outros fundos, talvez tendo interesse. Mais entender esse processo mesmo. Obrigado.

Sergio Fischer:

Oi Matheus, é o Sergio falando. Vou responder aqui sobre a questão da reciclagem e passar a bola para o André sobre despesa financeira. Nós usamos, até temos algumas variáveis relevantes aqui para tomar a decisão em qual ativo vender. A mais importante delas é o resultado da venda, Matheus, que nós temos conseguido entregar uma margem muito relevante nessas vendas.

As vendas dos últimos 12 meses tiveram a margem próxima de 34%. Ou seja, é uma geração de valor muito relevante, é basicamente o *spread* do *yield* versus o *cap* transacionado, e essa é a grande variável que nós levamos em consideração. Existem outras, o posicionamento do ativo, o mercado daquela praça, impostos, etc.

Mas a grande é o valor que nós estamos gerando nessas transações, a margem bruta que estamos gerando nessas transações, que realmente estão em um patamar muito bom, muito interessante, mesmo com esse cenário macro desafiador que nós tivemos nos últimos trimestres e nós estamos enxergando a melhora disso daqui para frente.

Nós temos visto um mercado cada vez mais líquido, estamos sendo abordados com cada vez mais *players*, diferentes *players* para fazer reciclagem. É claro que os fundos imobiliários vão ser parte relevante disso, esses dois que você citou, vamos continuar fazendo transações com eles. Mas também temos escutado propostas, e boas propostas, e novos patamares de preço de investidores institucionais.

Então, a tendência é que nós façamos transações distintas com diversos *players*, como nós fizemos no ano passado recente, essas vendas nossas nos últimos 12 meses foram para quatro diferentes *players*, então você vai ver um pouco de tudo nesse sentido. Mas o ponto relevante aqui é a margem que nós temos conseguido colocar e com viés de alta pelo cenário que nós temos visto para a frente.

André Vitória:

Matheus, em relação à despesa financeira, a flutuação que existe entre os trimestres basicamente se deve ao *equity swap*, ou seja, essa variação em relação ao *equity swap*, visto que em relação à dívida em si, não existe nenhum movimento específico de, ou prépagamento ou de assunção de dívida que possa fazer com que essa variação seja significativa.

Acho que vale a pena mencionar que a tendência é que nós tenhamos essa estabilização em relação à dívida líquida, nós viemos reforçando muito isso em função de todo o investimento que nós viemos fazendo, quanto a venda dos próprios ativos e também para que nós tenhamos uma redução da dívida líquida de forma bem significativa.

Então essa tendência deve se manter ao longo desse ciclo de crescimento que nós apresentamos até o final do ano que vem, e depois de 25 até 28. E eu acredito que nós tenhamos, de alguma forma, já estabelecido esses tetos que mostram que os nossos indicadores hoje são super positivos. Ou seja, a nossa dívida líquida ajustada hoje pelo PL está inferior a 10%, ou seja, o nosso LTV líquido também, inferior a 10%.

Nós, então, entendemos que já endereçamos esse ponto e nós vamos continuar com esse compromisso de estabilidade em relação à dívida líquida. Mas a variação é em função do *equity swap*, não teve nenhum movimento específico no trimestre que justificasse um número absoluto da despesa financeira diferente em relação ao trimestre passado.

Herman Lee, Bradesco BBI:

Bom dia, Sergio e André. Obrigado pelo espaço. Do nosso lado nós só temos duas perguntas bem curtas. A primeira, nós queríamos entender um pouco mais do perfil das próximas entregas, tanto de 2024 quanto do novo plano. Se vocês possuem algum BTS no *pipe* ou vão ser produtos mais tradicionais.

A nossa segunda pergunta seria, com o novo plano, se vocês enxergam alguma diferença na dinâmica do G&A, se deve ter algum aumento estrutural ou se deve manter parecido com o que vocês têm atualmente. Obrigado.

Sergio Fischer:

Oi Herman, obrigado, é o Sergio falando aqui. Nós vamos entregar, como eu falei, 700 mil m² até o 4T24. São 100% projetos, aliás, tem um pequeno projeto BTS, que é um BTS que nós fizemos, um projeto dentro do projeto estruturativo nosso, mas mais de 90% desse projeto são projetos chamado varejo modular nosso, que nós temos tido uma ótima performance de absorção de obra e com tickets bem diferenciados.

Então a tendência é que continuemos fazendo isso, esses projetos varejo ao longo do ano que vem, não vai ter diferente, não.

O que nós planejamos no “LOG 2 milhões” são projetos varejo, 100% deles, não tem nenhum BTS previsto, até porque a tomada de decisão de fazer um investimento em BTS aqui, ela tem que primeiro ter uma praça que nós entendamos que tenha mercado para tomar aquele espaço caso não tenhamos mais o contrato de BTS, que nós tenhamos capacidade de fazer modulação e fazer a absorção desse ativo.

E o retorno, que nós entendemos o BTS é um pouco mais desafiador em relação a retorno, um *yield* entre 11 e 12, nós temos conseguido entregar alguma coisa próximo de 13 no varejo. Então nós tendemos a seguir com o varejo, e se eventualmente tiver algum BTS que case com essa nossa estratégia, nós vamos eventualmente olhar.

André Vitória:

Herman, em relação a SG&A, assim, ao longo dos últimos trimestres, nós temos sido extremamente diligentes com a composição, seja de orçamento quando fazemos os exercícios anuais em relação ao orçamento, acompanhamento mensal, seja dos gastos em si.

Para você ter uma ideia, em relação ao trimestre anterior, nós tivemos uma redução de aproximadamente 10% no nosso SG&A. Então, por mais que a Companhia esteja hoje em um processo de crescimento e de desenvolvimento, nós temos sido extremamente diligentes e muito seletivos em relação à composição desses gastos, que podem vir a influenciar principalmente essas despesas de forma geral.

A tendência é que nós tenhamos um aumento de margem, então a Companhia vai crescer, mas a margem vai crescer junto. Então, pode se ter nominalmente uma evolução em relação ao saldo ou ao valor em si das despesas, mas a margem vai ficar muito próxima daqueles patamares que nós tínhamos ali em relação aos 80% que nós normalmente viemos apresentando.

Então eu diria que nós vamos ter uma estabilidade de SG&A ao longo desse ciclo de crescimento, considerando o porte que a Companhia vai assumir ao longo desses próximos trimestres com os dois planos que nós anunciamos recentemente.

Marcelo Motta, J.P. Morgan:

Oi, bom dia a todos. Obrigado por pegar a pergunta. Duas rápidas também. A primeira sobre o *liability management*, quando nós olhamos todo esse esforço que vocês fizeram para a redução de dívida líquida, o custo médio de dívida continua ali CDI+ quase 2, e o perfil de alavancagem da Empresa hoje é muito melhor, então só entender se tem alguma coisa que pode vir no curto prazo, de refinanciamento.

E a segunda pergunta, ainda em linha, sobre essas entregas do ano que vem, quando nós olhamos as projeções macro, a maioria dos economistas prevendo um PIB um pouco mais fraco para o ano que vem. Então, entender, na cabeça de vocês qual é o *trade off* a executar e entregar 700 mil, ou se tem algum nível de vacância, enfim, sei lá, entregar projeto só 50%, 30 ou 70?

Se tem algum nível que vocês talvez adiarão alguma entrega ou segurariam para entregar mais em 25. Entender como é que vocês estão pensando essa questão de absorção vis à vis entrega. Obrigado, gente.

Sergio Fischer:

Oi Motta, Sergio falando. Obrigado pelas perguntas. Sobre as entregas e a questão do PIB, como é que nós enxergamos isso aqui? Primeiro nós vamos entregando em cada praça o que nós entendemos que é o ritmo de absorção de cada praça, Motta, exatamente para não

carregar vacância. Essa tem sido a linha que nós temos feito nos últimos anos e temos tido bastante sucesso nisso, não vai mudar, não vamos entregar mais rápido e correndo o risco de ter os imóveis não locados.

Segundo, o grande *driver* de demanda que nós temos enxergado nesse crescimento nosso é o *flight to quality*, é nós migrarmos clientes que já tem operações existentes de projetos de péssima qualidade para ativos de qualidade, é melhor para o cliente, é mais barato para o cliente, ele tem uma eficiência maior, mesmo pagando aluguel mais caro por metro quadrado, para ele faz muito mais sentido no fim do dia.

Então, essa demanda tem um descasamento muito grande do cenário macro. Muitas vezes, nós vimos isso acontecer no passado, esses clientes olhando com mais carinho para a operação no momento de aperto, a operação já é existente e ele migrando para um imóvel classe A, ele consegue um rateio de custo, consegue uma qualidade, perda de estoque menor, então isso para nós é muito positivo.

Então esse é o grande *driver* de crescimento, nós vemos uma oportunidade gigantesca no país, gosto bastante de falar esses números, o Brasil tem 170 milhões de m² de galpões, só 15% disso é de qualidade, então, existe aí uma avenida grande de crescimento nesse sentido. Vou passar para o André para falar sobre a dívida.

André Vitória:

Motta, acho que o principal desafio que nós temos aqui hoje no time de planejamento financeiro é o estudo desse *liability management*. Ou seja, nós temos uma eventual oportunidade de, junto às principais casas, saber quais seriam os movimentos que o mercado tem hoje para poder apresentar à nós melhores taxas, mas principalmente um alongamento da dívida existente que nós temos hoje.

Nós estamos monitorando isso de forma frequente, não tem sido ainda algo que tenha viabilizado uma discussão interna para que nós possamos realmente fazer um movimento nesse sentido. Mas eu diria que é hoje, vamos dizer, o principal exercício que nós viemos fazendo junto ao time do planejamento financeiro.

Então, vamos ficar atentos por aqui e eventualmente, se nós tivermos uma oportunidade, nós faríamos um movimento nessa linha, ou seja, taxa com alongamento de prazo.

Jorel Guillot, Goldman Sachs:

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas focado mais na parte de custos de construção. Eu queria saber duas coisas, se for possível saber. Primeiramente, queria saber como está se comportando os custos? Estão falando de que estão entregando um *yield on cost* de 13%, então eu queria saber se os custos em geral estão se comportando, se estão caindo bastante ou crescendo mais que a inflação. Qualquer cor que vocês possam dar seria interessante.

E além disso, se puderem quantificar mais ou menos como nós deveríamos estar pensando em custo de construção para vocês por metro quadrado, seja para terreno ou seja para o custo de construção mesmo. Seria isso. Obrigado.

Sergio Fischer:

Oi Jorel, obrigado pelas perguntas, é o Sergio falando. Jorel, o que nós temos visto aqui é uma instabilidade de custo nos últimos 18 a 24 meses. Nós passamos por um crescimento muito robusto de custo ao longo da pandemia. Nós somos um setor muito exposto ao custo de estrutura metálica, que é um terço do nosso custo, e ele teve uma subida muito forte.

De lá para cá as coisas se estabilizaram, na verdade o custo está estável, ou seja, crescendo abaixo da inflação. E nós estamos muito positivos para um cenário de curto prazo, nesse ciclo de investimento que nós estamos fazendo em 2024, a tendência e as contratações de obra na ponta têm mantido essa estabilidade. E nós entendemos que esse cenário não vai mudar no curto prazo.

Essa subida de *yield* é basicamente pelo acréscimo de tickets que nós temos conseguido puxar, estabilidade no custo de construção e acréscimo de ticket. Nós colocamos lá no nosso Investor Day, Jorel, um slide explicando bastante o custo de construção, a evolução dele nos últimos anos comparando com o INCC, e você mostra direitinho ali como é que foi a evolução ano após ano e te dá um pouco mais de cor sobre esse ponto.

Agora, sobre valores absolutos, se você fizer a conta inversa do ticket médio transacionado nosso, de R\$21, R\$22, para ter o *yield* nosso, é por volta disso, é por volta de R\$1,500, R\$1,550 o metro quadrado, e isso tem sido a realidade nos últimos trimestres, e é o que nós estamos buscando para frente.

Operador:

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Passamos ao Sergio, para que ele faça suas considerações finais.

Sergio Fischer:

Bom dia. Obrigado, pessoal pela participação do *call*. Eu queria só enfatizar o momento nosso, nós estamos colocando um plano, entregando o plano "Todos por 1.5" até o final do ano que vem. Ano que vem vai ser um ano muito relevante para nós, nós vamos conseguir fazer muita entrega bacana, tem muito projeto sendo construído, que está em um nível de pré-locação muito forte.

Então nós vamos ver a receita da Companhia, o EBITDA da Companhia crescer de forma bem robusta, mesmo considerando a reciclagem, nas nossas previsões é um crescimento, depois da estabilização desse plano, de mais de 50% dos níveis atuais em um espaço de 15 meses.

Então, realmente nós estamos em um momento ímpar, investimentos com *yield* crescentes, a possibilidade de ter um *spread* maior com a manutenção de *cap rates*. Então, vamos continuar fazendo esse plano, entregando isso, entregando qualidade, e crescer a Companhia em um curto espaço de tempo com essa ABL net adicional nossa. Obrigado a todos. Bom dia.

Operador:

A videoconferência de resultados da LOG está encerrada. Em caso de dúvidas, enviar a sua pergunta para o time de relações com investidores, através do email: ri@logcp.com.br. Agradecemos a participação de todos. Tenham um excelente dia.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva Companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição”

LOG COMMERCIAL PROPERTIES
3Q23 Results Conference Call November 1,
2023

To access the video of the Conference Call, [click here](#).

Operator:

Hello, ladies and gentlemen. Good morning. Welcome to the video conference of LOG Commercial Properties on the results of the 3Q23. With us today are Sergio Fischer, CEO; and André Vitoria, CFO and Head of Investor Relations.

We would like to inform you that this presentation is being recorded and translated simultaneously. The translation feature is available by clicking in the interpretation icon at the bottom of the platform. For those of you listening to the presentation in English, you can choose to silence the original audio by clicking in the option 'mute original audio'.

During the Company's presentation, all participants will have their microphones disabled. At the end of the presentation, we will initiate the Q&A session. To ask a question, just click on the Q&A button and state your name and company name. Once your name is called, a request to activate your microphone will popup, and then you can unmute your mic and ask your questions.

We would like to clarify that any forward-looking statements that might be made during this conference call related to LOG's business outlook, projections and financial and operating goals are based on beliefs and assumptions of the Company's management that may or may not occur. Investors may understand that political, macroeconomic and other operating factors may affect the future of the Company and lead to results that differ substantially from those expressed in such forward-looking statements.

To open this video conference on the results of the 3Q23. I would like to give the floor to Mr. Sergio Fischer.

Sergio Fischer:

Good morning. Thank you for participating in LOG's 3Q23 earnings call. The highlight of this quarter was a significant reduction in our net debt, a reduction of more than R\$600 million over the last 12 months.

During our history, we have established our reputation as a leader in the high-quality warehouse construction sector in Brazil. We are the only company with warehouses in every region of the country. We offer both modular and flexible warehouses, allowing us for fast absorption of space. We have the best portfolio of logistics clients in the country, diversified and highly relevant. We have over 190 customers from different sectors of the economy with operations all over the country.

In the year-to-date, gross absorption was 558,700 m², the second highest in our history. Established vacancy remains at historic lows and ended the quarter at 1.65%. Our average ticket was R\$19.32 and

our lease spread was 1.55% above inflation. This is the fifth quarter in a row in which we have posted positive spreads above inflation.

Thanks to our verticalized structure, we have achieved the lowest national construction costs at all stages of development of our assets. In the 3Q23, the Company delivered 63,000 m² of GLA. We currently have 12 projects under construction, which together total more than 615,000 m² of GLA.

We continue to pursue our growth plan between October 2023 and December 2024, approximately 700,000 m² of GLA will be delivered in projects spread across 4 regions of Brazil. Due to the increased demand for our assets, the projects already have a high pre-leasing rate in average ticket. The positive price dynamics and the stabilization of costs reflect a yield on cost of 12.8% for those projects. Thus, we will conclude the 'Todos por 1.5' plan on schedule. It is expected that during this period, LOG will show net GLA growth of more than 30% already taking into account the balance between deliveries and sales.

We would also like to take this opportunity to announce our next growth cycle, the new plant which will start in 2025 and will be called LOG 2 million, or 2 million m² of GLA delivered between 2025 and 2028. These new deliveries will be spread across more than 20 markets throughout the country. In 2028, at the end of the new LOG 2 million cycle, our portfolio we have grown by more than 70% compared to the end of 2024. This means that over the next 5 years, the Company will more than double in size. The source of funds to support the announced investments will come substantially from asset recycling.

Now I will turn the floor over to André, who will comment on the financial and operating highlights of the period.

André Vitória:

The 3Q23 showed a net income of R\$48.5 million. The total EBITDA for the quarter was R\$76 million. The operating margin from rental activities was 76%. Expenses fell by around 10% compared to the previous quarter, reinforcing the Company's commitment to cost control. Our operating performance is always positively reflected in the financial results we presented in 3Q23.

Net revenue was R\$48 million. Accumulated net delinquency over 12 months posted another quarter of record lows of just 0.6%. In the last 12 months, we reached R\$1.6 billion from the sale of assets. Asset recycling will remain a constant practice. We believe that this approach is the most effective way of creating value for shareholders, maximizing the performance of our assets and strengthening our financial capabilities for future investments.

In order to ensure the financial stability of our balance sheet, a significant part of the proceeds from the sale of assets has been allocated to reducing our net debt. We have set a limit for our debt that is in line with our capital structure considering the current market environment.

In the 3Q23, net debt was reduced by R\$337 million when compared to the 2Q23. Our adjusted net debt considering receivables from asset sales amounted to R\$362 million, which represents only 9.8% of our shareholders' equity and net LTV decreased to 8.9%. The current macroeconomic scenario has been favorable to the reduction in interest rates, the expectation of this reduction in interest rates, combined with the Company's significant deleveraging points to a considerable reduction in our financial expenses.

Another consequent impact of the fall in interest rates is an increase in the attractiveness and liquidity of our assets, which, thanks to the heating up of the real estate funds market could result in a compression of the cap rates currently practiced resuming the generation of value with more robust margins. The growth in operations, together with the increase in revenue and dilution of general and admin expenses will contribute to an increase in gross margin over the next few years.

LOG continues to focus on various ESG-related actions. We highlight our commitment to using exclusively renewable energy sources to supply 100% of the demand for our projects. In our greenhouse gas emissions inventory, we once again won the Gold Seal of the Brazilian GHG protocol Program, a certification that is awarded to institutions that achieved the highest level of qualification and transparency in their emissions inventories. This achievement reinforces LOG's commitment to being an increasingly sustainable company which seeks to develop decarbonization initiatives and set targets for greenhouse gas emissions. We are determined to continue on the path towards a cleaner and more conscious future.

We now move on to the Q&A session.

Mariângela Castro, Itaú BBA:

Good morning, and thank you for taking my question. I would like to learn more about the new agreements and whether you could tell me about the average ticket of the contracts. And what is the level you anticipate going forward? Were the numbers from this quarter referring to some specific project? And what do you expect to see by the end of the year?

Sergio Fischer:

Good morning, Mariângela. I will start with the average ticket. There is a very positive dynamics in the industry. We have been reporting constant increases in this transactional ticket. I mean the new level changed across the board, and this is what we are calling the nationalization of prices. We see transactions in the Northeast being traded with the same price that is practiced in the state of São Paulo, and this was not a reality not a very long time ago.

This new level is very close to R\$22, R\$23 and sometimes even higher than that. And this combined with the price stabilization of construction costs, which we have been experiencing in the last quarters. And I do not think this will change in the short run. With that, we have been able to deliver our projects even with 14% yield and the mix of this year 2023, we will deliver a 13.2%, and our forecast for projects to be delivered in 2024 is also close to 13%, with a possible upside. I mean, as these dynamics continues, and we believe this will be the case. Maybe we could see some price changes at the end.

So the second question, what was it about?

Mariângela Castro:

About absorption.

Sergio Fischer:

What have we seen in terms of absorption? This year, we already allocated 550 m² was the secondbest year in our history, except for 2021, the year the pandemic, the dynamic remains the same. We are leasing very well in this 4Q. We continue to deliver assets very close to 100% absorption, which was the case of this quarter, this active of 63,000 m² was delivered with 100% lease. And we are not seeing any changes in this dynamic. We managed to be very efficient. So throughout the cycle of the construction, we were able to rent the assets. Therefore, we are not seeing any changes in the stabilized vacancy going forward.

But as we anticipate strong deliveries next year, the next quarter, we will deliver over 700,000 m² of GLA, which is by far a record for the Company. We can certainly see total vacancy growth as we deliver all the new spaces we tend to see some pressure in total vacancy. But in terms of stabilized vacancy, we are very comfortable because we believe things will be kept at a comfortable level.

Ruan Argenton, XP Investimentos:

Good morning. Thank you for the presentation and for taking my questions. I have two questions. First question, I would like to learn more about customer segment in terms of rentals. This quarter, I saw a significant increase in food and beverage, and e-commerce follows on the trend of de-concentration. I just want to understand a bit more about what was the effect in food and beverage, whether this was a one-off situation, or do you see some stronger demand coming from this industry? And going forward, I know that you have a lot of deliveries towards the future. How do you see the Company operating in these different segments?

And my second question has to do with the recycling scenario. You said that your objective is for R\$250 million for recycling. And in the Investor Day, you said about R\$200 million by the end of 2024. So considering this amount, is there anything that you still expect to do this year? And what would be the match between CAPEX and sales? Should we expect a drop in net debt? Or what would be the outlook going forward?

Sergio Fischer:

Ruan, thank you for the question. I will start with your second question. What is our idea here? We already posted a very relevant volume of recycling. We sold R\$1.6 billion, just to bring the net debt to the current level today, R\$260 million, which is a number that we haven't seen in a long time. And our idea is that from now on, we understand that we have enough breadth to continue with our growth plan. What we would do is just to match recycling and CAPEX throughout our future growth.

The forecast for CAPEX next year is very close to that R\$250 million that you mentioned about recycling, close to R\$900 million. And the trend is that we should do that through some transactions throughout the year. This year, we won't do anything else because there is not enough time to finalize all of the processes. But the idea is to do that throughout next year, probably, we will see something in the 1Q and the transactions will occur throughout the year 2024.

About your first question on customer segmentation. In fact, there was a huge expansion in the food and beverage sector this year. This is an industry that is quite demanding, and this has a very close relationship with the mix of products that we have in our portfolio. We delivered a lot of things in the Northeast. The Northeast is a region that has been very demanding, especially in the food and beverage sector. And this mix of products will have an impact on our segmentation.

But in general terms, I mean, pharma and food and beverage are two areas that are very heated up. And so segmentation will tend to continue as we deliver the 700,000 m² until the end of 2024.

Rafael, Banco Safra:

Good morning. Thank you for the presentation. I have two questions on my side. The first question is that I would like to talk a little bit more about your average ticket. I remember that you have been saying for quite some time that this gap in the average ticket in São Paulo and some regions of the country is declining. So could you please elaborate a bit more about this gap and whether there is any relevant difference on the yield on cost of a warehouse in São Paulo vis-à-vis a warehouse in the Northeast.

And my second question relates to sales of receivables. You have a very relevant portfolio of asset sales. So what kind of discounts do you think you should have to apply? And for a company, given a scenario that could probably take some time to conduct some sales, what kind of leverage do you expect?

Sergio Fischer:

Rafael, I will answer the first question and André will answer your second question. About the gap on the Brazil ticket, the fact today is that there are some deals outside São Paulo, where prices are higher than São Paulo. This quarter, we shut down some operations outside São Paulo, about R\$30 per square meter. So this is, in fact, very positive dynamics, and we have been monitoring that. We were able to increase prices. Customers are willing to pay more to get better quality.

So I think that, in fact, we are now at a different level now. The gap vis-à-vis São Paulo, it's very, very small vis-à-vis some geographies. And sometimes it's the other way around. About yield projects, we managed to deliver consistent yield in all of our projects. The cost of the land is the main variable. I mean what will vary in fact, is the cost of the land. And with that, we can have 12 or 13 in a linear way in all of our projects. So this is it, and now will allow André to answer the part of receivables.

André Vitória:

Along the last transactions, the latest transactions, we are talking about the receivables of assets. We are receiving installments and all of the installments are paid immediately. What we notice is that quality, be it on the part of assets that are sold and mainly the buyers involved in the transactions. They ensure liquidity. And it's a way for us to receive it at a certain discount rate, but this causes no problem in terms of future receivables.

Even in the future, we will get payments in installments. But it won't be as many as we have it now due to the very positive dynamics because the market in terms of real estate funds and other institutional investors, they are expressing great interest in the Company's assets.

Hugo Grassi, Citi:

Good morning. Thank you for the presentation and for the opportunity to ask a question. My question is probably more conceptual. I would like to know, what do you think about the different types of rentals? You have speculative rentals and sales. What are the pros and cons of different types of rentals?

Sergio Fischer:

Hugo, our business model is internally called retail. This is the modular warehouse, and the modular warehouse caters is suitable to any sector of the economy and geography. And this is very unique. This is what we like to do. And we look at BTS as well. We did some very relevant BTSs in the future. We will continue to look at that.

But what will earmark our investment is the return. We understand that, with retail, we get returns above BTS and above leaseback. Therefore, we will continue to pursue our investment discipline, operating in retail because this model has great absorption, and this has been proven given all of the last deliveries, 100% of these. So this is the way we will remain on our strategy.

Elvis Credendio, BTG Pactual:

Good morning. I also have two questions, and the first is on CAPEX. I think you said something about it but it was not very clear to me. What is the remaining CAPEX to conclude the program 'Todos por 1.5' and I know that the Company has an investment plan after 2025 or 2 million m². Therefore, what would be the annual volume that should be disbursed to execute this plan?

And on the same note, I would like to understand how you see the funding structure to execute these projects. Looking at your history, could we anticipate that the Company would follow the same leverage levels in order to execute or develop these projects, even in a more challenging scenario? Maybe today, your leverage level could be lower from now on. That's it.

Sergio Fischer:

Thank you for your questions. On CAPEX, in the last quarters, CAPEX has been R\$130 million, R\$150 million. In the 4Q, it should be something around those figures. And as for next year, with the increase in GLA, starting in the 1Q, this number should approach R\$200 million per quarter. So the tenancies by next year, it should be around R\$850 million to R\$900 million CAPEX to deliver the 'Todos por 1.5' that we mentioned.

And as I said earlier, we will match this CAPEX pace with recycling. In order to maintain the stability of our balance sheet to maintain our net debt at a very comfortable level. And throughout that LOG 2 million program, the tender is for us to have a very close CAPEX of that of 2024, around R\$800 million to R\$900 million a year, and our recycling level should be around those same levels to maintain the stability of our net debt.

And to keep a natural deleveraging as we close our net GLA, and this will happen in a very robust fashion in the next coming years. We show that in the release because the tender is for us to more than double the GLA through our next growth cycle up to 2028.

Matheus Meloni, Santander:

Good morning. Thank you for taking my question. We have two questions. My first question is that our attention was strong to the level of your financial expenses. We just want to understand whether there is any penalty in terms of prepayment of debt or whether the reduction of that leverage happened at

the end of the quarter? I just want to get some more light in terms of the level of financial expenses in that quarter.

And the second question is that I would like to have a better understanding about the sale of any specific asset. Maybe it's because the productivity of the asset is below your figures or maybe you are thinking about reducing the exposure to a certain segment of the economy, or is it more related to the demand coming from customers? Also, whether you think the sales will continue to be through BTS, or whether you still have more power to buy more assets, or whether you see interest coming from other funds. I just wanted to get a better understanding of this process. Thank you.

Sergio Fischer:

Matheus, I will answer the issue on recycling, and then André will answer the part on financial expenses. We have some relevant variables, and that is important when we make a decision about what assets to sell. And the most important thing has to do with the result of the sale. We managed to deliver a very important margin with the sales. The sales for the last 12 months approach 34%. That means that's a very relevant value generation. It's the spread of the yield versus the gap of the transaction. And this is the main variable that we take into account.

There are other variables like at asset positioning, the location, taxes, et cetera. That is the major value that we are generating. This is the gross margin that we are generating from these transactions. And the level has been very good, even though considering the challenging macro scenario that we experienced. And we are seeing an improvement going forward. The market has gained more liquidity. We have been approached by different players that are looking for recycling, certainly that the real estate funds will be a very relevant part of that. These two that you mentioned will continue to do business with them, but we are looking at other very good proposals with at new price levels from institutional investors.

So we will engage in different transactions. The same thing we did in the past 12 months. Those sales were to 4 different players. So you see a little bit of arriving. But the relevant aspect is the margin. And with a bias towards an increase going forward.

André Vitória:

Mattias, regarding financial expenses, the fluctuation between periods is due to the equity swap, this variation in the equity swap. In terms of the debt itself, there is no specific move, be it prepayment or debt assumption that could lead that variation to be more significant. I think what's worth mentioning is that the trend we see, I mean, is towards a stabilization of that net debt. We have been talking a lot about that in view of all of our investments in terms of sale of assets, et cetera, because what we want is to have a significant reduction of our net debt.

So this trend should be maintained throughout this growth cycle until the end of next year and then from 2025 to 2028. Therefore, I believe that somehow, we have already set up those ceilings showing that our indicators are quite positive.

Our adjusted net debt over equity is below 10%. The same thing goes for our LTV, net LTV is below 10%. We already addressed these points, and we will continue pursuing that commitment to strike stability vis-à-vis net debt. But the variation is due to equity swap. There was no specific movement

during the quarter that would give us an absolute number saying that the financial expense would be different vis-à-vis last quarter.

Herman Lee, Bradesco BBI:

Good morning. Thank you for taking my questions. We only have two very short questions. The first is that we would like to have a better understanding about your next deliveries, both for 2024 and the new plan, whether you have something in your pipeline that refers to more traditional drivers.

And the second question is about the new plan, whether you see any difference in the G&A dynamics, whether you should expect any additional increase when compared to what you have today.

Sergio Fischer:

Herman, thank you. We will deliver, as I said, 700,000 m² until the 4Q24. There is one small BTS project, which is a BTS within one of our other projects, but more than 90% of these projects our projects called Modular Retail projects, and they are ours, we have been experiencing a great absorption amount and with variable tickets. So the trend is for us to continue doing that. Continue to do retail projects throughout next year. It won't be any different.

So what we have in mind for the LOG 2 million our retail products, 100% of them. We do not have any BTS in the pipeline, even because the decision-making process for BTS, first of all, involves a geography where we understand that there is a good market. I mean, in case we no longer have a BTS contract, we should be able to do the modulation or do something about that asset.

And also the return, we understand that BTS is a bit more challenging in terms of returns. The yield is between 11% and 12%, and we are managing to deliver something like 13% with retail. That's why we tend to continue with retail. And if there is any BTS that goes along our strategy, then we will take a look at it.

André Vitória:

Herman, in terms of the G&A, throughout the past quarters, we have been very diligent with the composition. I mean be it in terms of budget when we run our annual exercises and also that considers expenses itself. Just to give you an idea. When you look at the previous quarter, there was a reduction of approximately 10% in our SG&A. So even though the Company is now going through a development and growth process, we have been very selective and very diligent when it comes to the composition of these expenses because they could impact expenses in general.

The trend is that maybe we should see an increase in margin. The Company will grow and the margin will grow along. You may see an evolution in terms of the balance, or the value of expenses, but the margin will be very close to the levels we had in relation to that 80% we have been presenting. I would say then that we would see a stability in SG&A throughout our growth cycle, considering the size of the Company in the next coming quarters with the two plans recently announced.

Marcelo Motta, JPMorgan:

Good morning. Thank you for taking my questions. Two very quick questions. The first is about liability management. When we look at all of your efforts to reduce your net debt, the average debt cost remains at CDI plus almost 2% and the leverage level of the Company is much better. I would just like to understand whether you anticipate anything coming in the short run in terms of refinancing.

And the second question refers to next year's deliveries. When we look at macro projections, most economies are anticipating a weaker GDP next year. So in your mind, what the trade-off would be in terms of your execution of that 700,000? If there is anything related to vacancy, if you would deliver like 30% or 70%. Is there any level or limit or projects that you would postpone. What is your view on absorption?

Sergio Fischer:

Motta, thank you for your questions. About deliveries and the GDP, how do we see things? First of all, in every geography, we deliver what we believe to be the absorption level of every geography, because we do not want to put excess burden of vacancy, and this is what we have been doing in the past few years, and we have been very successful. So things are not going to change. We are not going to deliver faster, running the risk of having non-leased assets.

The major demand driver we have seen is flight to quality. We migrate clients that already have existing operations. They are in projects of very bad quality, migrating to higher-quality assets. It's better for the clients. They have better efficiency, it's cheaper, and even paying more rent per square meter. It makes more sense at the end of the day for them.

Therefore, this demand fits into the macro scenario. We saw these things happening in the past. Customers looking more carefully at the operation during difficult times. They look at their existing operations, and then they decide to migrate to a Class A module because they have better cost, better quality. They lose less inventory. Therefore, it's very positive for us.

This is our major growth driver. We see some gigantic opportunities in the country. We love to refer to these numbers. Brazil has 170,000 m² of warehouses and only 15% of those are of high quality. Therefore, we see a great avenue of growth.

Now I will turn the floor to André, who will talk about the debt.

André Vitória:

I think the main challenge we have here today in our financial planning team is the study of this liability management. We see opportunities that we should look at the main movements in the market that we could have a better start and mainly the extension of the debt we have today. We have been monitoring this on a day-by-day basis. It's not something that has led to an internal debate so that we could indeed make some move in that direction.

But I would say that this is today the main drill that we are doing with our financial team. So we remain alert and eventually, if we see any opportunity, we make some move. I mean, rates with extension of deadlines.

Jorel Guilloty, Goldman Sachs:

I have two questions about construction costs. I would like to learn about two things, if possible. First, what is the behavioral costs? You are saying that you are delivering 13% yield on cost. Therefore, I want to learn whether costs in general are dropping or probably growing more than inflation. So any light could be interesting.

Also, I would appreciate if you could quantify your construction cost per square meter, be it in terms of the land or construction cost per se. That's it. Thank you.

Sergio Fischer:

Thank you for your questions, Jorel. What we have seen is cost stability in the past 18 to 12 months. We experienced a very robust increase in cost. We are a sector that is very exposed to the cost of metallic spread, and there had been increases. And from then on, things became more stable. In fact, cost is now stable. It's growing below inflation. And therefore, we are very optimistic in terms of the short-term scenario.

So for 2024, the trend and new constructions are keeping that stability in place. And we believe that this scenario is not going to change in the short run. This increase in yield occurred basically due to that increase in ticket, stability in construction cost and increase in the ticket.

In our Investor Day, Jorel, we had slide that explain the construction costs and how it evolved in the past few years. And there, we showed the evolution year-on-year. And probably that can give you some more light about that topic.

Talking about absolute values. If you do the reverse account of our transaction costs of R\$21, R\$22, and yield on costs will be about R\$1,500 per square meter. This is a reality, and this is what we are looking forward towards the future.

Operator:

The Q&A session is now concluded. We will now turn the floor to Sergio for his final remarks.

Sergio Fischer:

Thank you so much for joining us today. I would just like to emphasize that our moment now is that we are delivering the plan 'Todos por 1.5', by the end of next year, we will be able to do some very cool deliveries. There are lots of projects being under construction, so we will see the revenue and the EBITDA of the Company grow in a very robust way even considering recycling.

Our forecast anticipates growth of more than 50% when compared to the current levels. And in just 15 months, therefore, this is a very unique moment. Yield investments are growing with the possibility of posting higher spreads with the maintenance of the cap rates, we will continue to pursue the plan delivering this and delivering quality and growing the Company in a short period of time with this additional GLA.

Thank you very much, and have a good day.

Operator:

LOG's video conference call is now concluded. If you have further questions, please submit your questions to the IR team through ri@logcp.com.br. Thank you all for participating, and have a great day.

"This document is a transcript produced by MZ. MZ uses its best efforts to guarantee the quality (current, accurate and complete) of the transcript. However, it is not responsible for possible flaws, as outputs depend on the quality of the audio and on the clarity of speech of participants. Therefore, MZ is not responsible or liable, contingent or otherwise, for any injury or damages, arising in connection with the use, access, security, maintenance, distribution or transmission of this transcript. This document is a simple transcript and does not reflect any investment opinion of MZ. The entire content of this document is sole and total responsibility of the Company hosting this event, which was transcribed by MZ. Please, refer to the Company's Investor Relations (and/or institutional) website for further specific and important terms and conditions related to the usage of this transcript"